

A hand-drawn illustration of several interlocking mechanical gears. The gears are rendered in a sketchy, artistic style with black outlines and some areas filled with brown and orange colors, suggesting a metallic or industrial theme. They are positioned on the left side of the image, partially overlapping the background.

Te ayudamos a que todo encaje

fuel 
MARKETING
CONSULTING

**Consultoría Especializada
en el Sector Petrolífero**

¿QUIENES SOMOS?

ESPECIALIZACION

Especializados en el mercado petrolífero:

- Logística, Distribución, Compras de Producto
- Contratos de Petroleras
- Retail y Marketing
- Pricing y Formación
- Real Estate

CONOCIMIENTO

Expertos en el mercado de las Estaciones de Servicio, Centros de Distribución, Operadores petrolíferos y Biocarburantes

EXPERIENCIA

Experiencia profesional de más de 30 en el mercado en compañías multinacionales y en el área de consultoría

A nivel internacional presencia en el mercado LATAM desde hace 6 años

CEES ALBACETE



Estación

CEES ALBACETE

Combustible

GOA

Fecha

06/05/2024



1,549

PVP Día

1,584

PVP Competencia

1,579

PVP Estrategia

1,599

PVP Max

1,385

PVP Min

(En bla...

-0,035

PUCompra

-0,030

Dif Competencia

-0,050

Dif MAX

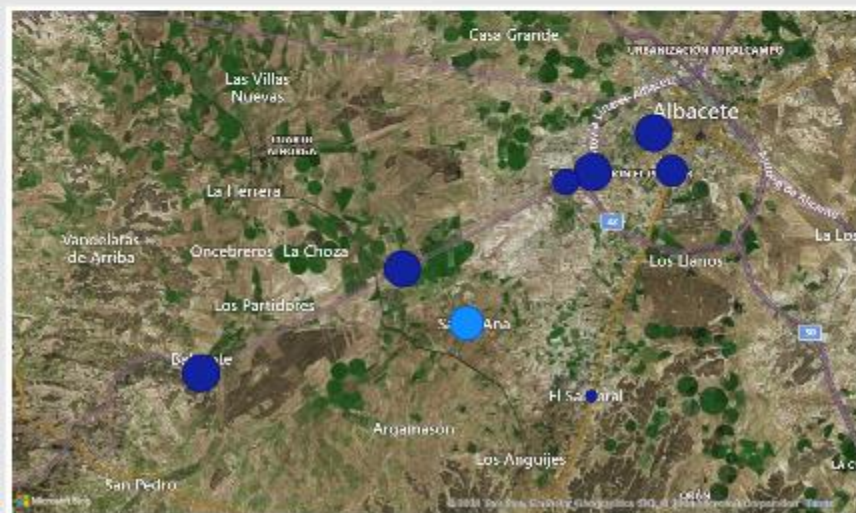
0,164

Dif MIN

DIF-DIA COMPETENCIA



DIF-DIA ESTRATEGIA



Origen

CEES ALBACETE

Competencia

AREA LOS LLANOS

CEPSA

E.S. BALAZOTE S.L.

LOZANO

P347

REPSOL CL CTRA

REPSOL CR N-322

PVP Día

Cambio D-1

Dif - Día

PVP 7D

Dif - 7D

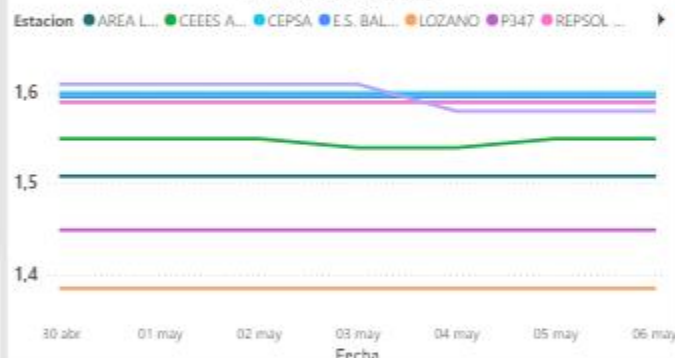
PVP 30D

Dif - 30D

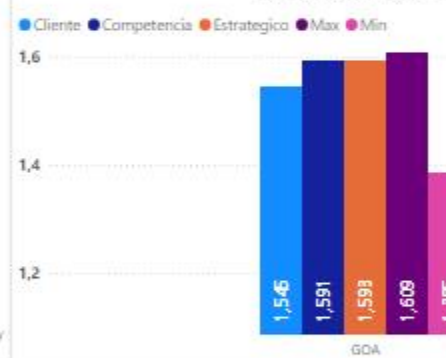
PVP 60D

Dif - 60D

PVP COMPETENCIA 7D



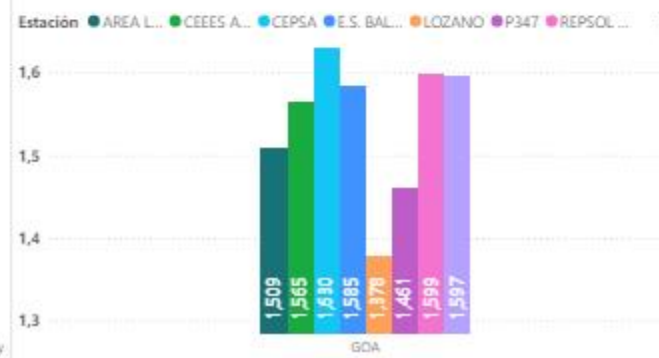
PVP ESTRATEGIA 7D



PVP - COSTO COMPRA 7D



PVP COMPETENCIA 7D



Decisión paso a Low Cost

❖ Condiciones para pasar a Low Cost desde el modelo tradicional

- 1.- Planificación de ingresos.
- 2.- Definir la estrategia si va a ser atendido o desatendido.
- 3.- Prever inversiones (despidos) necesarias.
- 4.- Estimar potencial de ventas para **igualar/mejorar mi beneficio.**
- 5.- Conocer las nuevas tareas a realizar:
 - Gestion de compras.
 - Gestion de precios mas dinámica.
 - Emisión de medios de pago/comerciales propios.
 - Definición de marca y marketing/comunicación.

Colaboración con CEEES en la creación de una Central de compras:

- ☐ Facilitar los temas administrativos, recepción de ofertas selección de proveedores, lo que supone un ahorro en los costes del punto.
- ☐ Selección del día de compra para obtener el mejor precio en función de la evolución de los mercados internacionales.
- ☐ Optimización del precio al aglutinar un volumen importante de compras por zonas y una gestión profesionalizada de las mismas.
- ☐ Gestion de formas de pago y crédito con los operadores.
- ☐ Propuesta de transportistas.
- ☐ Gestion de los pedidos.

fuel
MARKET
SOLUTIONS

fuel
PRICE REPORT ES

fuel
PRICE Pro

fuel
PRICE DYNAMICS



Contacto comercial

JOSE ANTONIO BERENGUER



jab@fuelmc.es



+ 34 639 20 47 65



Fuelms.com



ANTONIO PEREZ

aperez@fuelms.com



+34 646 98 04 48